

養成講座や支部研修が心の支え

浦安市 岡村 健一

前号の二刀流企画に登場していただいたインタビューアーにして産業カウンセラーの岡村さん。企業トップへのインタビューをいくつも経験してきたすぐれた聞き手が、たどりついた心境とは…

インタビューアーと二刀流として

私は産業カウンセラーの資格を持つインタビューアーです。インタビューを始めてから、かれこれ十五年になります。ここ数年は上場企業のトップを中心にインタビューをしています。

一方、産業カウンセラーとしての実績はゼロに等しいです。カウンセリングの勉強は中断したままです。養成講座や支部研修等の講師から「インタビューとカウンセリングは違う。インタビューができてカウンセリングができるわけではない」といった指摘を受けることもありました。私の、傾聴とは程遠いカウンセリングや、できの悪い逐語記録に業を煮やしてのことだったのでしよう。

カウンセリングとインタビューの違い

確かに両者は違います。例えばインタビューでは、あえて相手を挑発して自分のペーシングに乗せてしゃべらせるような手法を使うこともありますが、カウンセリングではまず使うことはありません。

テープ起こしも違ってきます。日常会話で発せられた言葉と違い、インタビューの場合は、

話す側もそれなりに心構えがあり、文字に置き換えることがお互いにひとつの前提になっています。つまり話す側も、文法的に正しく、論理的に話すようにつとめようとするも、実際にテープを文字に置き換えると、文章としてはめっちゃくちゃなものになるといことです。原稿にするときは、省略された主語を補い、脱線した文章を括弧にくくり、語順を入れ替え、句読点を入れて文章にします。二つ三つの文章をばらばらに解体して別の文章にすることも

あります。文章そのものの順番を変えることもあります。こうした編集はインタビューによって「恣意的」に行われています。インタビューは事実をありのままに提示することはありません。しかし、原稿チェック段階で手が入らなければ、そのインタビューは「虚構」とは言えないのです。ここは産業カウンセラーの逐語記録作成と大きく異なる点となります。

共通点は、「健康に心掛けること」?

共通点もあります。平凡なことですが、何はさておき「健康を心掛けること」です。じつはこれこそインタビューの基本的作法といえます。

というのも、どんな種類のインタビューで



も、その基本は「聞く」という、人間のシンプルな態度に尽きます。その意味では、インタビューというのとはどんな未経験者でも、次からできる仕事といえます。右も左もわからない状態で、我知らず虚心に話を聞く姿勢ができ、わからないところはわからないと正直に尋ねて、いい話を引き出すこともあります。

では、そうした初々しい駆け出し状態のままでいるのが一番作法にかなっているのかといえ、もちろんそんなはずはないのです。経験とともに身につけるべき作法のアイテムは、できる限り相手のこと、得るべき情報の背景なり関連事項なりを「知っておくこと」。そして、その上で、どの点が「わからないのか」、「知りえないのか」を自分自身にクリアにしておくことなのです。

この状態をすこし補足すると、知識というもの、どんな種類のものでも、知れば知るほど、「わからない点」や「もっと知りたい面」が出てくるもので、それをなるべくたくさん抽出し、その「点」や「面」に対して謙虚な心持ちでいること。これが聞き上手につ

ながっていきます。「聞く」状態に自分を保つ
といっても、おじいさんが孫の話を聞くよう
な受け身の姿勢ばかりでは、インタビュアーが
成り立つわけがなく、また逆に相手をおだて
たり、迎合したりすれば、口数は多くなりま
す、それではインタビュアー内容は一方的な「お
話」だけになりがちです。

つまり、インタビュアーにおける「聞く」態度
の保持は、いかに的確な質問を用意している
か、あるいは質問をなしえる状態に自分がなっ
ているか、まずはここにかかってくるのです。
質問が的確であれば、どんな相手でも「話し
てやろう」という気にもなるものですし、「未
知」への謙虚な態度こそ、話しやすい雰囲気をつ
くるポイントとなります。また質問は多け
れば多いほどよいです。下調べ段階でざらり
と読んだだけでは気づかなかつたことが、質問
を考える過程で見えてくることがあります。
多い方がよいといっても、インタビュアー時間
に限られているため、質問項目に優先順位をつけ
ながら整理していくこととなります。相手が
話を組み立てやすいように並べておくのです。

そして、この「未知」の状態を自分に引き
出すための大前提は、ものごとへの好奇心と、
人間や世の中に対する興味、これが第一とな
ります。つまり初見では関心の持ちにくい事
象でも、ものごとの正面にまわって見られるよ
う自分を持っていくためにも、好奇心や興味
が発動できるように、無垢で穏やかな五感が
必須となります。そのために心身ともに健康
でないといけないのです。

またインタビュアー記事を作成する作業は、

記事の素材とインタビュアーが、力士のように
四つに組んで勝負するのと似ています。イン
タビュアーの力が弱ければ、力を出せずにただ
相手の廻しをつかんでいるに過ぎません。相
手に体当たりしても弾き飛ばされてしまいま
す。上場企業のトップと対峙するには、まずイ
ンタビュアーが元気でいなければ話にならな
いのです。

これらの点で「健康を心掛けること」が、
形式やノウハウ、気遣いよりも大事なインタ
ビュアーの根本的な作法といえるのです。カウ
ンセリングでも同じことがいえると思います。

カウンセリングとの出会い

実は、二〇一〇年から四年間、仕事上の問題
で、毎日がただ苦しく精神的に追い込まれた
時期がありました。苦境を何とか乗り切れた
のは、養成講座や支部研修等の受講による
ころが大きかったです。よく「人がカウ
ンセリングに通う本当の目的は、主訴がどうあれ、
自分のことを共感的に理解してもらいたい、ありの
ままに受け入れてもらいたいからだ。言い換
えれば、人は無条件の愛を求めてカウ
ンセリングに来る」と言われています。私は「自分
を理解したい」、「心の苦しみからラクにな
りたい」、そう願って毎週のように養成講座や支
部研修等を受講していたように思います。面
接実習でクライアント役を演じることで、また
研修講座等で専門知識を得ることで、自己分
析が進みました。受講生同士の励ましもあり
ました。おかげで心が落ち着き、安定感を持っ
てインタビュアーに臨めるようになったのです。

インタビュアーとしての使命と、新たな決意

情報や知識、技術というのは確かに大切なこ
とですが、学習すればなんとかなると思ってい
ます。問題は、インタビュアー（書き手）の内
的な動機なのです。私は、企業への取
材経験なし、肩書なし、コネ・紹介なし、予算な
し（謝礼・手土産もなし）、インタビュアー依頼先
と所属会社との間に取引実績なし、支援者な
し、とまさに「ないない」づくしで、ネームバ
リューのあるメディアでもなかなか難しいと
言われる上場企業の社長インタビュアーを実現
してきました。その背景には「諦めずに努力
を積み重ねることの重要性を実感してほしい」
との強い思いがありました。最近、同僚社員か
らインタビュアーの感想をメールで受け取りま
した。そこには、「インタビュアー先は各界の著
名人ばかりでもとても驚きました。私はインタ
ビュアーを申し込んでもどうせ無理かなと思
いました。でも、岡村さんのリストを拝見す
ると、そんな事はないと思知らされました。
チャンス自ら潰していたと感じました」。

同僚からのメールを受け取って、ひとつの使
命を終えたように感じました。

そして今、「二刀流」のあり方を改めて自身
に問いかけています。

「次は産業カウンセラーの資格を具体的にど
う生かすかだ」

社会貢献していくために、五年ぶりにカウ
ンセリングの勉強を再開しようと決意してい
ます。